

حكمة

ستيف جوبز

التجارية

مبتكر وخمسون شاهداً ماتوا من المبتكر الذي غير العالم

نقله إلى العربية
معين الإمام


الان كين توماس

العبدان
Obeyan



books4arab.com





حكمة ستيف جوبز التجارية

حكمة ستيف جوبز التجارية

250 شاهداً ماثوراً من المبتكر المبدع الذي غير العالم

إعداد

ألان كين توماس

نقله إلى العربية

معين الإمام

العبيكان
Obekon

Original Title

The Business Wisdom of STEVE JOBS

250 QUOTES FROM THE INNOVATOR WHO CHANGED THE WORLD

Author: Alan Ken Thomas

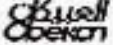
Copyright © 2011 by Skyhorse Publishing, Inc.

ISBN-13: 978-1-61608-749-4

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition

Published by Skyhorse Publishing, 307 West 36th Street, 11th Floor,
New York, NY 10018 (U.S.A.)

حقوق الطبع العربية محفوظة للعيكان بالتعاقد مع سكاي هورس ببلشيبنج، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية.

©  2011 – 1433

مكتبة العبيكان، 1433 هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

توماس، آلان كين

حكمة ستيف جوبز التجارية / آلان كين توماس: معين الإمام -

الرياض، ٤٢٣ هـ

١٥٢ ص: ١٢.٥ × ١٨ سم.


رقمك: ٥-٢٢٨-٥٠٣-٦٠٣-٩٧٨

١- الاتصالات المسلكية واللاسلكية ٢- الأجهزة الإلكترونية

١٥٠٩ / ١٤٢٣

ديوي ٦٢١.٢٨

الطبعة العربية الأولى 1433 هـ . 2012 م

الناشر:  للنشر

الرياض المحمدية طريق الأمير تركي بن عبدالعزيز الأول

هاتف 4808654 فاكس 2543314 67622 الرمز 11517

موقعنا على الإنترنت

www.beikanpublishing.com

متجر العبيكان على آبل

<http://itunes.apple.com/sa/app/beikan-store>

التوزيع:  مكتبة

الرياض العليا تقاطع طريق الملك فهد مع العروبة

هاتف 4160018 4654424 فاكس 4650129

ص. ب 62807 الرمز 11595

جميع الحقوق محفوظة للناشر. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة. سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية. بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي»، أو التسجيل أو التخزين والاسترجاع. دون إذن خطي من الناشر.

﴿ مَجْمُوعَاتُ الْكُتُبِ ﴾

الموضوع	الصفحة
مقدمة	7
البدایات	17
التجارة والأعمال	27
القيادة	49
الابتكار	57
الشركات الأخرى	77
التقانة	93
الدوافع والبواعث	107
الميراث	121
الحياة	135



مقدمة

حتى بعد وفاة ستيف جوبز، الشريك المؤسس لشركة آبل إنك. Apple Inc، والرجل الذي عرفه العالم بوصفه العقل المبدع وراء أجهزة آي ماك، وآي بود، وآي فون، وآي باد، ظل الناس منقسمين حوله. فقد كان في رأي بعضهم رجلاً غير العالم نحو الأفضل، مبتكراً ورجل أعمال مغامراً لا يمكن قياس تأثيره الهائل في حياة البشر اليومية. لكنه في رأي غيرهم وثن مزيف، ورمز لكل ما هو خطأ، وتاجر مبالغ في إخفاء نياته ومقاصده. تعددت الآراء حول الرجل وتنوعت المواقف.

لكنه لم يكن يوماً بؤرة الاهتمام ومحط الانتباه. ففي الواقع كان ستيفن بول جوبز



الذي ولد في سان فرانسيسكو عام 1955، قبل أن يتبناه ويربيه بول وكلارا جوبز، قد ترك الدراسة الجامعية قبل التخرج، ووجد أن فشله في الحصول على شهادة التعليم العالي يعرقل مسيرته في عالم التجارة التقنية. وفي نهاية المطاف عشر على وظيفة في شركة مبتدئة لألعاب الفيديو، أتاري إنك. Atari Inc.، وفي هذا الوقت تقريباً التقى ستيف وزنياك.

كانت بداية صغيرة ومتواضعة: أسس جوبز ووزنياك وشريك ثالث، رونالد وين، شركة آبل Apple عام 1976. وبعد سنة، أطلقت الشركة جهاز «آبل 2» (Apple II) ليحقق بعض النجاح، لكنها لم تبدأ الارتقاء فعلاً على الصعيدين الإبداعي والمالي إلا بعد الإعلان الدعائي في أثناء مباراة بطولة كرة القدم الأمريكية، وإطلاق حاسوب «ماكنتوش» عام 1984.



وفقًا للمعايير كلها، كان جوبز نابغة
المعياً، لكنه مفكر إبداعي صعب، شخص
تستحبه فكرة أن المنتج كلما كان أكثر بساطة
في التصميم وسهولة في الاستخدام تحسن
أداؤه وزادت جاذبيته. لكن أفكاره النيرة
وآراءه المتحررة ومطامحه الكبار أجبرته في
نهاية المطاف على الاستقالة من شركة آبل في
خضم صراعات على السلطة بين المديرين من
أعضاء مجلس الإدارة والمديرين التنفيذيين.

ترك جوبز الشركة عام 1985، وعند معاينة
تاريخها الكامل تتكشف حقائق كثيرة من
بداية جمودها الإبداعي وركودها الإنتاجي
في غيابه، بينما تحولت المغامرتان الجديدتان
اللتان قام بهما إلى ركيزة مؤسسة للسنوات
الآتية في حياته.



في حالة بيكسار Pixar، ابتاع جوبز الشركة الصغيرة المختصة بفض الاتصالات البصرية والتابعة لشركة لوكاس فيلم Lucasfilm مقابل عشرة ملايين دولار، وباعها إلى ديزني بعد أقل من عشرين سنة مقابل 7.4 مليار دولار. وفي أثناء ذلك، تمكنت الشركة من تطوير فن الرسوم المتحركة، بدءاً بفيلم «قصة دمية» Toy Story، ثم إطلاق فيلم ناجح طويل كل سنة تقريباً.

في شركة نيكست كمبيوتر Next Computer، ستثبت رؤية جوبز الحاملة للحاسوب بوصفه أداة تعليمية أنها مكلفة إلى حد تعذر تطبيقها واستحالة نجاحها الجماهيري، لكن القوى التقنية للعتاد الصلب hardware والبرمجيات software كانت سابقة لعصرها وأوانها بسنوات،



وهذا ما اعترفت به شركة آبل نفسها وأدركته، حيث اشترت الشركة عام 1997 وأعدت إليها ستيف جوبز معها.

وهكذا بدأ التاريخ الذي يعرف سيره الجميع الآن: أتى أولاً حاسوب آي ماك IMac بتصميمه الفريد ذي القطعة الواحدة وألوانه المتعددة. ثم جهاز آي بود iPod، الذي قلب صناعة الموسيقى رأساً على عقب، وكان علامة دالة على عصر جديد ونسق فريد لمبيعات الموسيقى الرقمية. ثم آي فون و آي باد iPhone IPad &، اللذان جسدا تنوعاً تفصيلياً ومطوراً على فكرة آي بود القائمة على سهولة الحمل والوصول والاستعمال والاستخدام، ليتجاوزا التوقعات كلها، ويعززها ميرات جوبز وانبعثت شركة آبل، وهذا فتح مشهود لم يتوقعه قط كثير من الناس والمراقبين.



استعدتُ بحاسوب أي ماك لتأليف هذا
الكتاب وإعداده، بينما أتت الرسائل النصية
من جهاز أي فون الذي يهتز على الطاولة
المجاورة، وتطبع صديقتي المخطوط على
جهاز أي باد في غرفة الجلوس، ويتصل جهاز
أي بود بموقع أي تيونز على خلفية الحاسوب.
فوجئت بطباعة هذه الجملة وإعادة قراءتها،
فقد وجدتها غريبة جعلتني أبدو مثل صبي
متحمس ومهوس في طائفة المولعين بمنتجات
ماكنتوش. لكن تذكرت أمرين اثنين: أولاً،
هناك جزء استثنائي كبير من حياتي اليومية
يعتمد على منتجات أشرف على صنعها ستيف
جوبز؛ وثانياً، لا تنحصر حالتي الراهنة في
حفنة مختارة من المولعين بالتقانات الحديثة
والمحوسبة.



لا ريب في أن حياة الناس في شتى أرجاء العالم قد تغيرت (للافضل أو للأسوأ مسألة مختلفة كلياً) مع ظهور التجربة المحوسبة الشخصية. حاول أن تحسب عدد الساعات التي تقضيها أسبوعياً وأنت تستخدم الحاسوب، وتستمع إلى الموسيقى على جهاز رقمي، وتشغل الهاتف الذكي. لقد دفع ستيف جوبز العالم بالقوة، بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، في اتجاه أراده ورغب فيه. ربما لم يكن المخترع لكل الأجهزة أو البرامج التي أصبحت ترتبط ترادفياً مع ستيف جوبز. لكن تمثلت عبقريته في فهم ما أراده الناس وتوقعه قبل أن يعرفوا حتى بوجوده (هناك شواهد عدة في هذه المجموعة تنقل هذا المعنى الدلالي بالضبط).



قال هنري ديفيد ثورو (1817-1862): إنه أراد «العيش في عمق الحياة وامتصاص نسغها حتى آخر قطرة.. وإلحاق الهزيمة بكل ما يعاديه، وألا يكتشف حين يشرف على الموت أنه لم يعش». لم يستطع أحد كما هو واضح، حين استسلم ستيف جوبز أخيراً لسرطان البنكرياس في عمر السادسة والخمسين، أن يسأل هل امتص نسغ الحياة حتى الثمالة أم لا. لقد استمر في قيادة آبل والبشرية نحو المستقبل حتى يوم وفاته تقريباً. تمتع بالتفرد والخصوصية، بوصفه فرداً وشخصية عامة في شركة آبل. وربما لن يفاجأ أحد بحقيقة أن عدد المقابلات التي أجراها أو سمح بها منذ عام 1976 محدود جداً. لكن ما أثير في، وآمل أن يترك انطباعاً فيك أيضاً، عزيزي القارئ، هو حجم المعاني الدلالية التي استطاع نقلها



في مثل هذه المدة الزمنية القصيرة. ويمكن لخطاب مباشرته العمل في جامعة ستانفورد عام 2005 أن يمثل نصًا أدبيًا مترعًا بالمعاني وحده.

ومثلما أشار كثيرون، من النادر أن تجد رجالاً يمثل الشخصية العامة لشركة إلى هذا الحد مثلما كان جوبز لأبل. وربما لهذا السبب شعر كثير من الناس بالخسارة الشخصية عندما سمعوا بخبر رحيله. لم يكن السبب ينحصر في طبيبته الاستثنائية أو كرمه وسخائه (مثلما سترى إشارات تلميحية إلى ذلك في مختلف فصول هذا الكتاب). ولا لأن منتجات أبل كاملة الأوصاف مثالية الأداء (وستجد أنها ليست كذلك). ربما لأننا -جميعًا- اعتمدنا طوال السنوات العشر



الماضية على ستيف؛ ليبين لنا ماهية الخطوة
اللاحقة وشكلها، ويعلمنا بوجهتنا المقبلة،
وإلى ما نحتاج إليه للوصول إلى هناك. ربما
لأننا -كلنا- مثل الصبية المعجبين والمهوسين
به في لاوعينا، بغض النظر هل أردنا الاعتراف
بهذه الحقيقة أم لا.

تراجعت أسعار أسهم آبل على الفور
(مؤقتاً) حين ذاع خبر وفاته، وأحب أن أعتقد،
من منظور رومانسي، أن العالم ترنح، في
لحظة وجيزة، لكن موحدة للمرة الأولى منذ
عقد من السنين، وهو يخطو خطواته الأولى
في غيابه، حيث شعر فجأة بأنه غير واثق من
المستقبل.

ألان كين توماس -2011



البدائيات

«بدأنا المشوار بمنظور مغالٍ في المثالية:
إن صنع منتج على أعلى درجات الجودة،
وبالطريقة الصحيحة للمرة الأولى، سيكون
بالفعل أرخص كلفة من العودة إلى البداية
وصنعه مرة ثانية.»

مجلة نيوزويك، 1984

«أنداك، كان وادي السيليكون، في معظمه،
بساتين يانعة، بساتين ممش وخوخ..
فردوساً حقيقياً. أتذكر الهواء النقي والجو
الصافي، حيث يمكنك رؤية أحد طرفي الوادي
من الطرف الآخر.»

عن النشأة في وادي السيليكون في أوائل
الستينيات، منظمة الأبحاث والتعليم الأمريكية
(Smithsonian Institution)، 1995



«غدت المبتكرات أكثر وضوحًا وجلاءً،
حين أصبحت نتائج للإبداع البشري، لا تلك
القوى السحرية التي ظهرت لتوها في بيئة
الإنسان دون أن يعرف مكوناتها الداخلية.
وهذا ما منحه قدرًا عظيمًا من الثقة بالنفس،
وأكد له أن بإمكانه عبر الاستكشاف والتعلم
فهم الظواهر بالغة التعقيد داخل بيئته.
ووفقًا لهذا المنظور، كنت محظوظًا جدًا في
طفولتي.»

منظمة الأبحاث والتعليم الأمريكية

(Smithsonian Institution)، 1995



«حين عرضنا في نهاية المطاف حاسوب
ماكنتوش المكتبي في اجتماع حملة الأسهم،
صفق له كل من في المدرج مدة خمس دقائق.
وما لم يكن يصدق بالنسبة لي أنني استطعت
رؤية فريق ماكنتوش في الصفوف القليلة
الأولى. وكأننا لم تكن نصدق أننا استكملنا
صنعه فعلاً. فأجهش كل واحد منا بالبكاء».

مجلة بلاي بوي، 1985

«في العادة يتطلب ربط رمز مع اسم
الشركة عشر سنوات ومئة مليون دولار. أما
التحدي الذي واجهناه فكان: كيف يمكن أن
نبتكر جوهرة صغيرة نستخدمها دون اسم
لوضعها على المنتج؟».

مقابلة عام 1993 حول شعار التفاحة الشهير



«حدث ذلك في موقف السيارات (الكراج)،
والمفتاح في السيارة. فكرت في سري: هل هذه
آخر ليلة لي على الأرض، وهل أفضيها في
اجتماع عمل أم مع هذه المرأة؟ عبرت الموقف،
وسألتها هل تتناول العشاء معي؟ وافقت، وسرنا
إلى البلدة، وبقينا معاً منذ تلك اللحظة.»

عن لقاء زوجته الأولى، لورنس، صحيفة نيويورك
تايمز، 1997

«كان الأشخاص الذي شيدوا وادي
السيليكون من المهندسين. تعلموا التجارة،
وكثيراً من الأشياء المختلفة، لكنهم اعتقدوا
فعلاً أن البشر قادرين، إذا عملوا بدأب واجتهاد
مع الأذكى والمبدعين، على حل معظم
مشكلاتهم. وأنا أؤمن بذلك إيماناً راسخاً.»

مجلة واير، 1996



«من الخطوات التي قمت بها حين رجعت إلى أبل قبل عشر سنين أنني أعطيت المتحف إلى ستانفورد مع كل الأوراق والآلات القديمة والأدوات التي عشت عليها العناكب، وقلت: لننتوقف عن النظر إلى أمس. فالمسألة الحاسمة تتعلق بما يحدث في الغد».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 5، 2007



«منذ البدايات المبكرة تقريبًا، كنا في
أبل محظوظين، لسبب من أسباب السعد لا
يصدقها العقل، إذ وُجدنا في المكان المناسب وفي
الزمان المناسب».

«تناولت العشاء في منزل بيل جيتس في
سياتل قبل أسبوعين. وتبادلنا التعليقات
والملاحظات: كيف كنا أصغر شابين في هذا
العمل، وكيف أصبحنا كهلين».

«وهكذا ذهبت إلى [مسؤولي شركة]
أتاري، وقلت: لدي هذا الابتكار المذهل،
بل يمكنني إنجازه بمعدات وأجزاء وقطع
من صنعكم، فماذا تقولون عن تمويلي؟ أم
تريدون أن أقدمه لكم. أريد بناءه. ادفعوا
الراتب، وسأعمل عندكم. فقالوا: لا. فذهبت



إلى [شركة] هيوليت-باكارد، فقالوا: لسنا في حاجة إليك، فأنت لم تتخرج في الجامعة بعد».

«أعتقد أن هذه بداية لابتكار عظيم. في بعض الأحيان، تكون الخطوة الأولى أصعب الخطوات، ونحن اتخذناها للتو».

«كنت محظوظًا، فقد وجدت ما أغرمت بعمله في وقت مبكر من العمر».

«أغرمت أنا وستيف وزنياك [الشريك المؤسس لأبل] بأشعار [المغني] بوب ديلان، وقضينا وقتًا طويلاً نفكر في مثل هذه الموضوعات. كنا في كاليفورنيا. ساد هناك شعور بالتجريب والانفتاح، الانفتاح على إمكانات واحتمالات جديدة».

مجلة بلاي بوي، 1985



«رأيتهم إعلاناً عام 1984. كانت ماكنتوش أساساً هذه الشركة الصغيرة نسبياً في كوبرتينو [بولاية كاليفورنيا] التي تواجه العملاق آي بي إم IBM، وتقول: انتظروا لحظة، سبيلكم خاطئ. ليست هذه هي الطريقة التي نريد أن تسلكها الحواسيب. ولا الميراث الذي نرغب في أن نتركه. ليس هذا ما أردنا أن يتعلمه أطفالنا. هذا خطأ، وسوف نريكم الطريقة الصحيحة للقيام بالمهمة، وهذه هي: اسمها ماكنتوش، وهي أفضل بكثير. سوف تهزمكم، ولن تستطيعوا مقاومتها.»

منظمة الأبحاث والتعليم الأمريكية
(Smithsonian Institution)، 1995



التجارة والأعمال

«لا يمكنك الاكتفاء بسؤال زبائنك ماذا يريدون، ثم محاولة تقديمه لهم. فبحلول الوقت الذي تنهي صنعه يريدون شيئاً جديداً»
مجلة إنك. 1989

«النوعية أهم من الكمية. فالضربة التي تسمح للاعب بالدوران حول القواعد كلها [في البيسبول] أفضل بكثير من الضربتين المزدوجتين اللتين تمكنان الضارب من الوصول إلى القاعدة الثانية بأمان».

مجلة بيزنيس ويك، 2006



«تتمتع آبل بأصول ضخمة ومصادر قوة هائلة، لكن أعتقد أنها إذا لم تنتبه، قد.. قد.. قد.. -أنا أبحث عن الكلمة الصحيحة- قد تموت».

مجلة تايم، 1997، حول عودته إلى شركة آبل
مديرًا تنفيذيًا

«علاج آبل ليس في خفض التكاليف والنفقات، بل في ابتكار طريقة للخروج من مأزقها الراهن».

من كتاب أوين لينزماير:

The Definitive History of the 2,0 Apple Confidential
(2004) World's Most Colorful Company



«من شعاراتي المتكررة: التركيز والبساطة.
يمكن للبسيط أن يكون أصعب من المعقد:
عليك أن تكبد وتتعب؛ لتقمدح ذهنك وتجعل
ابتكارك بسيطاً. لكنه يستحق العناء في النهاية؛
لأنك حين تنجح تستطيع تحريك الجبال».

مجلة بيزنيس ووك، 1998



«لا نتبنى اعتقاداً مفاده أن أجهزة
ماكنتوش سوف تستولي على ثمانين في المئة
من سوق الحواسيب الشخصية.»

«لا يمكنك أن تتوقع ما سوف يحدث
بالضبط، لكن تستطيع أن تشعر بالوجهة
التي نتجه إليها. وهي قريبة بقدر طاقتك
على الوصول. ثم ما عليك سوى أن تفسح
المجال وتبتعد عن الطريق، فتسير الأمور
بقوة الدفع الذاتي.»

مجلة رولينغ ستون، 1994

«نحن نراهن على رؤيتنا، ونفضل ذلك
على المنتجات المنسوخة من غيرنا. لتلجأ
الشركات الأخرى إلى هذه الطريقة. أما
بالنسبة لنا فرؤيتنا هي حلمنا المقبل.»

مقابلة بمناسبة إطلاق حاسوب ماكنتوش، 1984



«كن معيار الجودة والتنوعية. بعض الموظفين ليسوا معتادين على بيئة يُنتظر منهم فيها الامتياز والتفوق».

«إذا ماتت حقوق النشر، وبراءات الاختراعات، وضعفت حماية الحقوق الفكرية، سوف يتوقف الناس عن الاستثمار. وهذا يلحق الأذى بالكل».

مجلة رولينغ ستون، 2003

«نحن لا نبني مجرد حاسوب، نحن نبني شركة».

مجلة إيستواير، 1986



«أبل شركة لا تملك أعظم الموارد في العالم.
أما طريقة نجاحنا فهي اختيار الخيول التي
نركبها بعناية وحرص فعلاً.. نحن منظمون
مثل الشركات المبتدئة. نحن أكبر شركة
مبتدئة على الكوكب.»

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 8، 2010

«إذا صنعت [شركة] مرسيدس دراجة هوائية
أو شطيرة همبرجر أو حاسوباً، فلا أعتقد أنها
ستستفيد كثيراً من وضع شعارها على المنتج.
ولا أظن أن أبل ستكسب كثيراً من وضع اسمها
على سيارة أيضاً. ولمجرد أن العالم أجمع يتحول
إلى التقانة الرقمية - أجهزة التلفزة، والصوت
وغيرها - لا يعني أن من الخطأ البقاء في ميدان
الحاسوب. فما زال هذا المجال ضخماً.»

مجلة فورتن، 1998



«أنت في حاجة إلى ثقافة تهتم بالمنتج، حتى في شركة مختصة بالتقانة. لدى كثير من الشركات «أطنان» من المهندسين الأكفاء والموظفين الأذكياء. لكن في نهاية المطاف، هناك حاجة إلى وجود قوة جاذبة تجمعهم معًا. وإلا، ستجد قطعًا عظيمة من التقانة تحوُّم في الكون».

مجلة نيوزويك، 2004

«أعتقد أن مخرج النجاة ليس في القطع والحرق ثم الزرع، بل في الابتكار. هكذا وصلت آبل إلى ذروة مجدها، وهكذا يمكنها العودة إليها».

مجلة وول ستريت ويك، 1996



«لا يمكنك النظر إلى الوراء، والقول:
أتمنى لو لم أطرده من العمل، أتمنى لو كنت
هناك، أتمنى.. وأتمنى. هذا كله غير مهم.
لذلك، دعونا نبتكر للغد بدلاً من القلق على
ما حدث بالأمس.»

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 5، 2007

«النظام هو عدم وجود نظام. هذا لا يعني
غياب العملية النسقية. أبل شركة منضبطة
جداً، وتتبع عمليات نسقية كبرى، فهي التي
تزيد الكفاءة والفاعلية.»

مجلة نيوزويك، 2004



«وجدت في الشركة خمسة عشر خطأً
للإنتاج والمنتجات. الأمر لا يصدق. لن
تستطيع تقرير ماذا تشتري. بدأت أسأل من
حولي ولم أجد إجابة تفسيرية عند أحد».
عن العودة إلى أبل

«لقد أفلس نموذج الاشتراك في شراء
الموسيقى. وأعتقد أن من الممكن إتاحة العودة
الثانية المنتظرة لنموذج الاشتراك، وربما لن
يحقق النجاح».

مجلة رولينغ ستون، 2004



«أردت دومًا أن أمتلك التقانة الرئيسة في كل شيء نفعله، وأتحكم بها».

بيزنيس ويك، 2004

«كانت هناك بعض القرارات الصعبة جدًا التي يجب اتخاذها. مثل القرار بإنهاء النشاط المتعلق بالاستنساخ. يبدو ذلك عند النظر إلى الماضي قرارًا ذكيًا، لكن هل واجهت قط تهديدات بالقتل؟ كان الأمر مرعبًا».

حول إجراء تغييرات صعبة في شركة آبل، عندما عاد إليها مديرًا تنفيذيًا.

«في اعتقادي، إن فعلت شيئًا، وتبين لك نجاحه فعليك القيام بخطوة مذهشة بعده، لا أن تكتفي بالعيش طويلاً على مجدك السابق. فكر في المشروع اللاحق».

محطة إم إس إن بي سي، 2006



«تجنب إمساكه بهذه الطريقة»

رسالة شخصية بالبريد الإلكتروني إلى
زبون اشتكى من مشكلة تتعلق بالاستقبال في
جهاز آي فون4 الذي أطلق في السوق حديثاً،
حيث غابت المكالمات، عندما أمسكه المستخدم
من الجوانب المؤطرة بالفولاذ، 2010.

«أعتقد أن بناء شركة عملية صعبة فعلاً،
وتتطلب أعظم قدراتك في الحث والإقناع
لتوظيف أفضل العاملين والاحتفاظ بهم في
شركتك، ودفهم إلى العمل المستمر، مع الأمل
بأدائهم أفضل عمل في حياتهم».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 5، 2007



«كنت أصغر المشاركين عمراً في كل اجتماع حضرته، أما الآن فأنا أكبرهم. وكلما تقدم بي العمر زاد اقتناعي بالتأثير الهائل الذي تمارسه الدوافع المحفزة».

بيزنيس ويك، 2004

«أعتقد أن من الصعب جداً على شركة واحدة إنجاز كل شيء. فالحياة معقدة».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي 5، 2007

«هناك أحذية مطاطية أغلى سعراً من جهاز آي بود».

حول سعر جهاز آي بود البالغ 300 دولار،

نيوزويك، 2003



«أنتم تعرفوننا. لم نتحدث قط عن منتجات المستقبل. ثمة قول شاع في [شركة] آبل: أليس هذا مسلياً؟ سفينة يرشح الماء من قمته. لذلك، لا أريد تأييد هذا القول، ومن ثم لا أستطيع إخباركم فعلاً».

حول أي معلومات متعلقة بأجهزة أي بود التي ستطلق مستقبلاً، محطة إيه بي سي نيوز، 2005

«لا أفكر على أساس حصص السوق، بل انطلاقاً من أننا نصنع أفضل الحواسيب الشخصية في العالم، وإذا تمكنا من القيام بذلك، فإن حصتنا السوقية ستزداد على ما أعتقد».

محطة سي إن إيه، 1999



«تعد الشركة في رأبي من أكثر ابتكارات
البشر روعة وإدهاشاً».

مجلة فورتن، 1998

«اختارت شركات كثيرة تقليص حجمها
الهيكلبي، وربما يكون ذلك إجراءً صائباً
بالنسبة لها. لكننا اخترنا سبيلاً مختلفاً.
فنحن نعتقد أننا إذا وضعنا باستمرار منتجات
عظيمة أمام الزبائن فسوف يستمرون في فتح
مخافظهم».

«لم تكن [شركة] مايكروسوفت على
قدر كبير من الألمعية أو الذكاء حين نسخت
[حاسوب] ماكنتوش، فقد ظل هدفنا سهلاً
كالبطة العرجاء طوال عشر سنين. وتلك
مشكلة [شركة] آبل: لقد تبخر تمايزها».



«لو كنت أدير [شركة] آبل، لحصلت على فوائد ماكنتوش ومكاسبه كلها وركزت بؤرة الاهتمام على المنتج العظيم اللاحق. لقد وضعت حرب الحاسوب أوزارها. انتهت. وانتصرت مايكروسوفت منذ أمد بعيد».

مجلة فورتن، 1996

«إن تحويل أفكار مثيرة وتقانات ناشئة إلى شركة يمكن أن تستمر في الابتكار والإبداع سنين طويلة عملية تتطلب كثيراً من الانضباط».

«إذا، كيف تخبر الموظفين أنهم في بيئة يُنتظر منهم فيها الامتياز والتفوق؟ لا يمكن أن تقول ذلك شفاهة. ولا يمكن أن تدونه



في الكتيب الإرشادي للموظفين. فمثل هذه الأساليب لا معنى لها. المهم هو المنتج الناتج عن عمل الجماعة. وهذا سيكون أبلغ تعبيراً من كل ما يقوله فمك أو يسطره قلمك».

«وجدت أيضاً أن أفضل الشركات تركز اهتمامها على النواحي الجمالية. وتخصص وقتاً إضافياً لتصميم شبكات ونسب بالطريقة الصحيحة والمتناسقة، ويبدو أنها تجني فائدة من ذلك. أعني أن الناحية الجمالية تنقل فيما وراء الفوائد الوظيفية شيئاً يتعلق بكيفية تفكير مسؤولي الشركة بأنفسهم، وإحساسهم بالانضباط في الهندسة، وأسلوب إدارة شركتهم، وغير ذلك».

مجلة إنك، 1989



«يعتقد الزبائن أن السعر مناسب فعلاً حيث هو. نحن نحاول منافسة القرصنة نحاول جذب الناس بعيداً عن القرصنة والقول: يمكنكم شراء هذه الأغنيات بطريقة قانونية مقابل سعر عادل. لكن إذا ارتفع السعر كثيراً، سوف يعودون إلى القرصنة. وعندها يخسر الكل».

«انتهت ثورة الدقة العالية HD، حدثت وانتهت. وفازت تقانة الدقة العالية. الكل يريدونها».

من خطاب في مناسبة خاصة أقامتها آبل، 2010



«كثير من الناس لا يستطيعون تجاوز حقيقة أننا لن نسعى وراء سوق الاستثمار والمشروعات. لكن ذلك يشبه القول: كيف يمكن لشركة غاب [للملابس] النجاح دون خياطة بذلات رجالية؟ حسناً، نحن لا نصنع الأحذية هنا أيضاً.»

مجلة فورتن، 2000

«في عالم التجارة والأعمال، إذا عرفت في وقت مبكر ما أعرفه الآن لكنت منتجاتي أفضل بكثير مما هي عليه، لكن من المحتمل أن تكون أسوأ بكثير. إذاً، الأهم الانخراط في الحاضر.»

فورتن، 1998



«إذا أعطيتك عشرين قطعة من القرميد
فيمكنك أن تفرش بها الأرض، أو تضعها فوق
بعضها، وتبدأ بناء جدار.»

«نحن نوظف الذين يريدون صنع أعظم
المنتجات في العالم.»

«التقانة لا شيء. المهم أن تثق بموظفيك،
وتؤمن أنهم أساس بارعون وأذكاء، وإذا
زودتهم بالأدوات سيبتكرون بها منتجات
مدهشة.»

مجلة رولينغ ستون، 1994

«يا إلهي، هل حصلنا على براءة اختراعه!».

تقديم جهاز آي فون، مجلة ماغورلد، 2007



«ابدئْ قصارى جهدي في كل عمل. إياك
والنوم! النجاح يولد مزيداً من النجاح،
ولذلك كن تواقاً له. وظف أفضل العاملين
المتحمسين للامتياز والتفوق».

«أنتم تصنعون بعضاً من أفضل المنتجات في
العالم، لكنكم تصنعون أيضاً كثيراً من المنتجات
الردئية المتدنية الجودة. تخلصوا منها».

ملاحظات إلى شركة نايشي

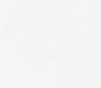
«كان كثير من الموظفين والمسؤولين في آبل
وفي نظامها البيئي يلعبون لعبة: آبل يجب أن
تفوز، وميكروسوفت يجب أن تخسر. وبدا واضحاً
عدم ضرورة لعب هذه اللعبة؛ لأن آبل لن تلحق
الهزيمة بميكروسوفت. وليس عليها ذلك. بل
يجب أن تتذكر هويتها؛ لأنهم نسوا من هي آبل».
مؤتمر المنتجات كلها رقمية، صبي 5، 2007



القيادة



www.egyptianpress.com



«ليست وظيفتي التساهل مع العاملين،
بل جعلهم أفضل أداء».

«حين أوظف شخصاً في منصب رفيع فعلاً
تكون الكفاءة هي المعيار والرهان. يجب أن
يكون ذكياً أريباً. لكن المسألة الحقيقية في رأيي
هي: هل سيقع في غرام آبل؟ لأنه إن فعل فإن
بقية مهمته كلها ستكون أسهل أداء، وستعتمد
على قوة دفعها الذاتية».

مجلة فورتن، 2008

«هذا ليس عرضاً انفرادياً يؤديه ممثل
واحد».

بيزنيس ويك، 1998



«مهمتي الأولى هنا في آبل هي التأكد من أن أفضل مئة موظف هم أفضل اللاعبين المتفوقين. وعندها سيسهل إنجاز المهمات الأخرى، وسوف تسير الأمور من تلقاء نفسها».

تاير، 1999

«أؤمن إيمانًا راسخًا بالفرص المتساوية، لا بالنتائج المتساوية. لا أعتقد بالنتائج المتساوية؛ لأن الحياة مع الأسف مختلفة عن ذلك. وسوف تتحول إلى مكان ممل إن كانت على هذه الصورة».

مجلة عالم الحاسوب، جوائز منظمة الأبحاث

والتعليم الأمريكية، 1995



«نميل كلنا إلى اختزال الواقع الحقيقي إلى رموز، لكن الرجل الخارق [سوبرمان] انتهى منذ أمد بعيد. فطريقة إنجاز أي شيء مهم إنما تتم عبر فريق».

مجلة إنك، 1989

«نموذجي في التجارة تجسده فرقة البيتلز (الغنائية). فأعضاؤها الأربعة تبادلوا كبح نزعاتهم السلبية، ونجحوا في إقامة التوازن فيما بينهم، وكان الكل الحاصل أكبر من مجموع الأجزاء. هكذا أرى العمل التجاري: الإنجازات العظيمة في العمل التجاري لا يؤديها فرد، بل فريق من الأفراد».

برنامج «60 دقيقة»، 2003



«أعرف أن الناس مغرمون بالرموز، لكنني أشعر بالقلق والانزعاج حين يكتبون قصصاً عني؛ لأنهم يتجاهلون كثيراً من الآخرين».

مجلة تايمز، 1999

«يقول بعضهم: يا إلهي، إذا صدمت حافلة [ستيف] جوبز فسوف تواجهه آبل المتاعب. صحيح أن الشركة ليست حزياً، لكن هناك مجموعة من العاملين الذين يتمتعون فعلاً بالكفاءة والقدرة في آبل. ولدى مجلس الإدارة عدد من الخيارات، عندما يريد انتقاء مدير تنفيذي».

فورتنشن، 2008



«الموظفون الذين ينجزون العمل هم القوة
المحركة خلف ماكنتوش. ومهمتي هي إيجاد
المساحة الكافية لهم، وتنظيف باقي المؤسسة
وتنظيمها، ومنعها من عرقلة جهودهم».

«الأشياء التي فعلتها في حياتي، ونفعلها
الآن في [شركة] بيكسار تشبه الرياضة
الجماعية كما أعتقد، ولا يمكن لفرد واحد
القيام بها».

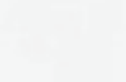
برنامج الإعلامي تشارلي روز، 1996



الابتكار



www.KitaboSunnat.com



«الابتكار يميز بين القائد والتابع»

«يظهر بين الحين والآخر منتج ثوري
يغير كل شيء. ومن حسن حظك أن تعمل
لإنتاج واحد في حياتك المهنية.. كانت آبل
محظوظة جداً؛ لأنها ابتكرت حفنة من هذه
المنتجات».

نشرة آبل الإخبارية عن إطلاق جهاز آي فون، 2007

«الكل يريد حاسوب ماك بوك برو؛ لأنه
مدهش ومذهل».

اجتماع حملة أسهم شركة آبل، 2006



«نعتقد أنه أكبر تقدم تحقق في صناعة
الرسوم المتحركة منذ أن بدأتها [شركة]
ديزني قبل خمسين عاماً بفيلم بياض الثلج».
عن فيلم «قصة دمية»، مجلة فورتن، 1995

«أبل هي شركة الحواسيب الشخصية
الوحيدة التي تصنع المكونات كلها -العتاد
الصلب والبرمجيات. وهذا يعني أنها قادرة
فعالاً متى قررت على صنع نظام أكثر سهولة
إلى أقصى حد في الاستخدام، ونقطة قوة
تساعدها حين تسعى وراء المستهلكين».



«جهاز آي ماك هو حاسوب السنة المقبلة
مقابل 1299 دولاراً، وليس حاسوب السنة
الماضية مقابل 999 دولاراً».

تقديم أول حاسوب من نوع آي ماك، 1998

«الأمر لا يتعلق بالثقافة الشعبية، ولا بخداع
الناس، ولا بإقناعهم بشراء منتج لا يريدونه.
نحن نفكر فيما نريد، ثم نقرر إنتاجه».

مجلة فورتن، 2008

«من الصعب فعلاً تصميم منتجات
بواسطة الجماعات التمثيلية. ففي كثير من
الأوقات لا يعرف الناس ماذا يريدون إلى أن
تبيّنهم لهم».

مجلة بيزنيس ويك، 1998



«ربما لا يستمر أي عصر إبداعي كهذا
أكثر من عقد من السنين، لكن يمكن أن يصبح
عقدًا ذهبيًا إذا استطعنا إدارته بالطريقة
الصحيحة».

في أعقاب إطلاق حاسوب آي ماك، مجلة
فورتن، 2000

«ما نريده هو القيام بقفزة نوعية وإنتاج
هاتف جوال [موبايل] يتفوق في الذكاء
وسهولة الاستخدام على أي جهاز ظهر إلى
الآن. هذا هو جهاز آي فون. سوف نعيد ابتكار
الهاتف».



«لا يتعلق الابتكار بحجم الدولارات التي
تمول عمليات البحث والتطوير. حين ابتكرت
أبل جهاز ماك، كانت شركة آي بي إم تنفق مئة
ضعف على البحث والتطوير على أقل تقدير.
ولا يتصل بالمال أيضاً. بل بالأشخاص الذين
يعملون معك، وكيف تقودهم، ومدى نجاحك
في ذلك».

مجلة فورتن، 1998

«كان تحدياً ضخماً. دعونا نصنع هاتفاً
عظيماً نعشقه».

«كلما اتسع فهمنا للتجربة الإنسانية،
تحسن التصميم الذي نبتكره».



«الابتكار الإبداعي مجموعة متصلة من العمليات. فحين تسأل المبتكرين كيف أبدعتم المنتج، يشعرون بالذنب؛ لأنهم لم يصنعوه فعلاً بل شاهدوه. وبدأوا ضحاً لعيونهم بعد وهلة. وهذا لأنهم تمكنوا من ربط التجارب التي مروا بها، وجمعوا أشياء جديدة بطريقة تركيبية».

«ويأتي الابتكار من رفض ألف فكرة وطريقة للتأكد من أننا لا نسلك السبيل الخاطئ، أو نبالغ في المحاولة. نحن نفكر دوماً في أسواق جديدة يمكن دخولها، لكن الرفض وحده يمكننا من التركيز على المهم فعلاً دون سواه».

مجلة بيزنيس ووك، 2004



«خذ مثلاً تحرير أفلام الفيديو على
سطح المكتب. لم أتلق قط طلباً من شخص
أراد تحرير الأفلام السينمائية أو تعديلها في
حاسوبه. لكن بعد أن شاهد الناس البرنامج
المبتكر صاحوا بدهشة: يا إلهي، هذا شيء
عظيم!».

مجلة فورتن، 2000

«من النادر أن تجد فناناً في الثلاثينيات أو
الأربعينيات من العمر قادراً على الإسهام فعلاً
بابتكار مدهش».

مجلة بلاي بوي، 1985



«يصدق الناس ما يرونه على السطح
الخارجي: يُسلم صندوق إلى المصممين، ويطلب
منهم تحسين منظره، وتجميل صورته. لا نعتقد
أن التصميم يشبه شيئاً كهذا، إذ لا يهم شكل
المنتج أو مظهره أو ملمسه، بل كيف يعمل.»

صحيفة نيويورك تايمز، 2003

«المنتجات رديئة! لم يعد فيها جاذبية!».

عن حالة شركة أبل قبل عودته إليها، مجلة بيزنيس
ويك، 1997



«عليك أن تستمر في الابتكار، وصنع منتجات أفضل. وإذا أردت يوماً الأحدث والأفضل والأعظم، يجب أن تبتاع هاتف آي بود جديداً مرة كل سنة على الأقل».

محطة إم إس إن بي سي، 2006

«نحن نحاول صنع أعظم المنتجات للناس، ولدينا على الأقل الشجاعة في معتقداتنا للقول: لا نظن أن هذا [المنتج] جزء من فئة المنتجات العظيمة، ولذلك سوف نتخلى عنه. فهذا ما يدفع لنا الزبائن من أجله».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 5، 2010



«إذا كنت نجاراً ماهراً يصنع خزانة جميلة
لن تستخدم لوحاً خشبياً رديئاً على السطح
الخلفي، مع أنه يواجه الحائط ولن يراه أحد.
فأنت تعلم أنه سيوجد هناك، ولذلك سوف
تستخدم قطعة بديعة من الخشب على ظهر
الخزانة. ولكي تنام قرير العين في الليل، يجب
أن تلتزم معايير الجودة والجمال دون تحفظ
والى أقصى قدر ممكن.»

«يأتي الابتكار من أفراد يلتقون في مداخل
القاعات أو يتصل أحدهم بالآخر في الساعة
العاشرة والنصف ليلاً ليعرض عليه فكرة
جديدة، أو لأنه حقق فتحاً مهماً يحدث اختراقاً
في طريقة تفكيرنا في مشكلة من المشكلات.»

مجلة بيزنيس ويك، 2004



«لا تبالغ في أخذ المسألة على محمل الجد.
فإذا أردت أن تعيش حياتك بطريقة مبدعة
وخلاقة، بوصفك فناناً مبتكراً، عليك ألا
تنظر إلى الوراء كثيراً. يجب أن تكون مستعداً
للتخلي عن أي إنجاز حققته أو نسيان أي
منصب شغلته.»

مجلة بلاي بوي، 1985

«نحن نبتكر منتجات جديدة. ولن نعرف
أبداً هل تعجب الناس فعلاً بقدر ما تعجبنا.
أما أشد ما يثير فهو هذا الشعور القلق داخل
كيانك في أيام انتظار النتيجة.»

محطة سي إن بي سي، 2007



«في بعض الأحيان حين تبتكر ترتكب
أخطاء. ومن الأفضل الاعتراف بها بسرعة،
ومتابعة تحسين ابتكاراتك الأخرى».

«خذ جهاز أي فون على سبيل المثال.
اعتمدنا تصميمًا مختلفًا لغطاء هذا الهاتف
إلى ما قبل مرحلة الإنتاج بقليل، بحيث صعب
تغييره. وأتيت في صباح أحد أيام الإثنين،
وقلت: لا يعجبني هذا. ولا أستطيع إقناع
نفسي بالإعجاب به. وهو أهم منتج صنعناه في
تاريخنا. ثم دفعنا زر تصحيح الوضعية».

مجلة فورتن، 2008



«لم يكن المهم في تصميم حاسوب ماك
مظهره أو شكله، مع أنهما جزء منه. في
الأساس، كان المهم كيف يعمل. إن تصميم
أي جهاز تصميمًا جيدًا فعلاً يتطلب فهمه
وتحسين أدائه.»

«السبب وراء عدم صنع الحاسوب اللوحي
بشاشة من قياس سبع بوصات لا يعود إلى أننا
لا نرغب في بيعه بسعر مغرٍ في سوق التجزئة،
بل لتعذر صنع حاسوب لوحي فعال وجيد
الأداء بشاشة قياس سبع بوصات.»



«لا توجد شركة أخرى قادرة على صنع حاسوب ماك بوك إير، والسبب لا يقتصر على أننا نتحكم بالعتاد الصلب فقط، بل بنظام التشغيل أيضاً. والتفاعل الودي الحميم بين نظام التشغيل والعتاد الصلب هو الذي يتيح لنا القيام بذلك. بينما لا يوجد تفاعل حميم بين ويندوز ومفكرة (notebook) شركة ديل».

«يجب أن تبدأ من تجربة الزبون، وتعود باتجاه التقانة - وليس العكس».

مؤتمر مطوري شركة أبل في العالم، 1997



«ماتت صناعة الحاسوب المكتبي.
وتوقف الابتكار فيها فعلاً. إذ تهيمن شركة
مايكروسوفت على الميدان بأقل قدر من
الابتكار والإبداع. حسمت المعركة وخسرت
آبل. ودخلت سوق الحاسوب المكتبي العصور
المظلمة، وسوف يظل فيها طوال السنوات
العشر المقبلة، أو بقية هذا العقد بالتأكيد».

مجلة واير، 1996

«يعجبني قول مقتبس من [لاعب الهوكي
الكندي] واين جريتزكي: أذهبُ إلى حيث
سيذهب القرص، لا إلى البقعة التي كان فيها.
حاولنا فعل ذلك في آبل، منذ البدايات المبكرة.
وسوف نفعله يوماً».



«لدي خطة يمكن أن تنقذ آبل. لا أستطيع قول أكثر من أنها المنتج المثالي والإستراتيجية المثالية لآبل. لكن لن يصغي إلي أحد هناك».

مجلة فورتنش، 1995

«لقد فكروا في تأثيرات العملية النسقية ومضامينها فعلاً. وحققوا إنجازاً عظيماً بتصميم هذه الآلات لغسيل الثياب وتجفيفها. وهي تملؤني بإثارة أعمق من تأثري بأي آلة من آلات التقانة المتقدمة التي ظهرت منذ سنين».

عن شركة ميل Miele الألمانية المصنعة للأجهزة والأدوات المنزلية المتطورة تقنياً، مجلة واير، 1996



«من يحتاج الآن إلى أقلام ستايلوس؟
عليك أن تحضرها، وتخبيئها، ثم تفقدها. آه،
لا أحد يريدتها.»

«لدينا بعض المنتجات الممتازة التي
ستظهر، لكن لا نتكلم عنها.»

مجلة بيزنيس ويك، 1998



الشركات الأخرى

«المشكلة الوحيد مع مايكروسوفت أنها
عديمة الذوق.. ليست لديها ذائقة على
الإطلاق.. وأظن أنني حزين لا بسبب نجاح
مايكروسوفت، إذ لا أواجه مشكلة في نجاحها،
فهي تستحق معظمه. بل لدي مشكلة مع
حقيقة أنها تصنع منتجات من الدرجة
الثالثة.»

فيلم وثائقي على محطة بي بي إس بعنوان
«انتصار الحمقى»، 1996

«أبلغته بأنني أو من بكل كلمة قلتها، لكن
ما كان علي إعلانها على الملأ.»

حول اعتذاره لبيل جيتس على انتقاد مايكروسوفت
وذمها في فيلم وثائقي، صحيفة نيويورك تايمز، 1997



«لم يحاول أحد ابتلاعنا منذ أن جئت إلى هنا. وأعتقد أنهم يخافون من طعم لحمنا المر».

مجلة بيزنيس ويك، 1998

«بتقانتنا، ومعلوماتنا، وأدواتنا، تمكن ثلاثة أشخاص في موقف سيارات (كراج) من اكتساح ما يمكن أن يفعله مئتا موظف في مايكروسوفت وإنزال هزيمة ساحقة بهم».

«سيكون بيل جيتس شخصاً أوسع أفقاً وأكثر تسامحاً لو تخلص عن حدته اللاذعة والجارحة مرة، أو ذهب إلى صومعة هندوسية، حين كان أصغر عمراً».

صحيفة نيويورك تايمز، 1997



«لسوء الحظ، لا يشور الموظفون على
مايكروسوفت؛ إذ لا يعرفون أفضل منها».

مجلة رولينغ ستون، 1994

«كنا، نحن الاثنين أيضاً، محظوظين
إلى حد لا يصدق بوجود شركاء عظام
بدأنا الشركتين معهم، واجتذبتنا أفضل
الموظفين وأعظمهم. أقصد أن الإنجازات في
مايكروسوفت وأبل تحققت كلها بواسطة
أفراد مشهود لهم بالكفاءة والمهارة، ولم يعد
أحد منهم يعمل هنا اليوم».

عن مايكروسوفت، مؤتمر المنتجات خلالها رقمية،

ماي 5، 2007



«رأيت على الإنترنت العروض المتعلقة
بكيفية العثور على شخص آخر باستخدام
جهاز 'زون' [Zune] ومنحه أغنية يستطيع
سماعها ثلاث مرات. يتطلب الأمر مدة
طويلة. فبحلول الوقت الذي تنجز فيه
العملية يكون قد نهض وغادر! الأفضل لك أن
ترفع إحدى سماعتيك وتضعها على أذنه. ثم
تتصل بالسماعة عبر شريط بطول قدمين».

عن المنافسة بين جهاز آي بود وجهاز
مايكروسوفت زون، مجلة نيوزويك، 2006



«المشكلة في الموجة الدارجة من شركات الإنترنت المبتدئة لا تكمن في كثرة الأشخاص الذي يؤسسون مثل هذه الشركات؛ بل في قلة عدد المثابرين عليها والملتزمين بها. وهذا أمر يمكن أن تفهمه إلى حد ما، نظراً للحظات المترعة باليأس والألم والتبريح، حين تضطر لطرده الموظفين، وإلغاء الأنشطة، والتعامل مع أوضاع صعبة. حين تكتشف من أنت، وما هي قيمتك».

مجلة فورتن، 2000

«كانك تقدم كأساً من الماء المثلج إلى شخص في الجحيم!».

حول متجر الموسيقى على الإنترنت، آي تيونز، بوصفه أكبر مطوري البرمجيات لأنظمة التشغيل ويندوز (Windows OS)، مؤتمر المنتجات كلها رقمية، صبي 5، 2007



«يقلدونها دونما خجل».

عن تطوير شركة مايكروسوفت لبرنامج التشغيل
فيستا، محطة سي إن إي تي نيوز، 2005

«يصممون لوحات التحكم الغبية كلها
على شكل دائرة؛ لخداع الزبون وإيهامه بأنها
تشبه أجهزتنا. نحن الرواد، ويحاولون تقليد
الجهاز الرائد دون أن يفهموا معناه».

عن الشركات التي تصنع أجهزة مشابهة لجهاز
آي بود، صحيفة نيويورك تايمز، 2003



«عندما ظهرت الإنترنت، وظهر موقع نابستر Napster [خدمات لتحميل الموسيقى من الإنترنت]، لم يعرف العاملون في صناعة الموسيقى كيفية التعامل مع التغيرات أو الاستفادة منها. وكثير من هؤلاء لم يستخدموا الحواسيب، ولا البريد الإلكتروني - لم يعرفوا أي شيء عن نابستر طوال سنين عدة. وعبروا عن انزعاجهم، واتصفوا بالبطء في ردة الفعل. وفي الحقيقة لم تظهر ردة فعلهم إلى الآن».

مجلة رولينغ ستون، 2003



«انتهت الهندسة منذ عهد بعيد في معظم الشركات. إذ لا يفهم العاملون في شركات الإلكترونيات الاستهلاكية أجزاء البرمجيات فيها. ولذلك لا تستطيع أي شركة أخرى صنع المنتجات التي تصنعها آبل الآن. فهي الوحيدة التي تملك المكونات كلها تحت سقف واحد».

مجلة فورتن، 2008

«العلاقة بين فريق تطوير حاسوب ماك في مايكروسوفت وآبل علاقة عظيمة، واحدة من أفضل علاقاتنا التطويرية».



«لذلك، حين يبيع هؤلاء كل شيء،
ويتخلون عن مبادئهم، يخدعون أنفسهم،
ويحرمونها من أكثر التجارب فائدة ومتعة
ومكافأة في حياتهم المكتشفة، حتى إن اغتنوا
وأثروا إلى حد خرافي. ومن دونها، ربما
لن يعرفوا قيمتهم أو كيف يحافظون على
ثروتهم التي حصلوا عليها حديثاً بطريقة
صحيحة».

«أبل وديل هما الشركتان الوحيدتان
اللتان تحققان ربحاً في هذه الصناعة. وذلك
عبر استخدام أسلوب متاجر وال-مارت، وعبر
الابتكار الإبداعي».



«هذه قصة مثيرة ومذهلة. تتضمن عملية سطو، وشراء أملاك مسروقة، وابتزازاً. أعتقد أنها تشمل فضيحة جنسية أيضاً. يجب أن يصنع أحدهم فيلماً سينمائياً منها».

عن الظروف المحيطة بالعثور على نموذج أصلي لجهاز آي فون في حانة ونشره على مدونة تقانية على الإنترنت، Gizmodo، مؤتمر المنتجات كلها رقمية، 8، 2010

«أصدقائنا في الشمال ينفقون أكثر من خمسة مليارات دولار على البحث والتطوير ولا يزيد إنجازهم عن استنساخ منتجات جوجل وأبل».

عن شركة مايكروسوفت، مؤتمر مطوري شركة أبل في العالم، 2006



«اليابان بلاد تشير الاهتمام كثيراً. يعتقد بعضهم أنها تنسخ المنتجات. لم أعد أوّمن بهذا الرأي. أحسب أن اليابانيين يعيدون ابتكار المنتجات. حيث يتوصلون إلى منتج ابتكر سابقاً، ويدرسونه إلى أن يفهموا تفاصيله كلها. في بعض الحالات، يفهمون المنتج أكثر من مبتكره الأصلي».

«وضعت شركة مايكروسوفت هدفين اثنين على مدى السنوات العشر الماضية: الأول استنساخ حاسوب ماك وتقليده؛ والآخر استنساخ نجاح لوتس Lotus في برنامج أوراق العمل [spreadsheet] ولاسيما تطبيقاته في ميدان التجارة والأعمال. وفي أثناء السنوات العشر الماضية، حققت الهدفين كليهما. والآن، هي ضائعة كلياً ودون هدف».



«أسس بيل [جيتس] شركة برمجيات،
واعتقد أنها أول شركة من نوعها في الصناعة،
قبل أن يدرك أحد فعلاً في صناعتنا ما هي
شركة البرمجيات. وهذا إنجاز ضخم، ضخم
حقاً».

عن بيل جيتس، مؤتمر المنتجات كلها رقمية،
دي5، 2007

«تظن أنني رجل متغطرس [كلمة حشوية
لا معنى لها] يظن أنه فوق القانون، وأعتقد
أنك كتلة من القذارة ومخطئ في فهم
الحقائق».

لمراسل صحيفة نيويورك تايمز سأل عن حالته
الصحية، 2008



«الأمر يشبه ما حدث حين حققت شركة
آي بي إم كثيراً من الابتكارات في صناعة
الحاسوب قبل أن يظهر المعالج الصغير. في
نهاية المطاف، سوف تتعثر مايكروسوفت،
وتتداعى بسبب القناعة والرضى على ما
تحقق. ربما تنتج شيئاً جديداً، وإلى أن يحدث
ذلك، إلى أن يظهر تحول جوهري في التقانة،
تعد منتهية الآن.»

مجلة واير، 1996



التقانة



«لن تغير شبكة الإنترنت العالم، في السنوات العشر المقبلة على الأقل. بل ستعززه، وتزيد الاتصال بين أجزائه».

مجلة وايرد، 1996

«أرى أن شبكة الإنترنت هي الأشد إثارة في ميدان البرمجيات، ويكمن جزء من السبب في حقيقة أنها غير مملوكة لأحد. فهي متاحة بكل حرية للجميع، مثلما كانت الحال في الأيام المبكرة بعد ظهور الحاسوب الشخصي».

مجلة وال ستريت ويك، 1995



«سوف أدهشكم وأذهلكم».

عن أول حاسوب تصنعه شركة نيكست، صحيفة
نيويورك تايمز، 1989

«الحواسيب هي أول ما ظهر بعد الكتب،
حيث تمكنت من الجلوس والتفاعل معها إلى
ما لانهاية، دون إطلاق أحكام».

مجلة بلاي بوي، 1985

«يتعذر على الزبائن توقع ما يمكن أن
تفعله التقنية».

مجلة إنك، 1989



«أحب التقانات التي تقضي على التراتبيات الهرمية، وتجعل الأفراد على قدم المساواة بوصفهم مؤسسة، أو ترفع جماعة صغيرة إلى مستوى جماعة كبيرة تحظى بموارد أضخم. وهذا ما فعله الإنترنت ومواقع الويب. إنها وسيلة بالغة العمق والتأثير.»

مجلة وايرد، 1996

«الحاسوب هو أكثر الأدوات التي عرفناها إعجازاً. يمكن أن يتحول إلى أداة كتابة، أو مركز اتصالات، أو حاسبة متفوقة، أو مخطط، أو منظم ملفات، أو أداة فنية.. كلها في جهاز واحد بمجرد إعطائه تعليمات جديدة أو برنامج ليعمل منه. ولا توجد أي أداة تمتلك قوة الحاسوب أو تعدد استعمالاته.»

مجلة بلاي بوي، 1985



«يسأل الشيوخ: ما هذا؟ أما الشباب،
فيسألون: ماذا يمكن أن أصنع به؟».

«أعتقد أن البشر هم في الأساس صنّاع
أدوات، والحاسوب هو أكثر الأدوات التي
صنعناها إثارة وقيمة. والرؤية الثاقبة التي
امتلكها كثير منا في السبعينيات لها علاقة
بأهمية وضع تلك الأداة في أيدي الأفراد».

مجلة إنك،، 1989



«نحن نقترّب من النقطة التي يتحول فيها كل ابتكار إلى حاسوب بشكل مختلف. إذاً، ماذا لو بنى بحاسوب داخله؟ لا يهم. المهم ما هو، وكيف تستخدمه؟ كيف يقاربه المستهلك؟ من يأبه به؟ ماذا يوجد في داخله بعد الآن؟».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي 5، 2007

«الناس مبدعون بالفطرة. وسوف يستعملون الأدوات بطرق لم يعتقد صانعوها قط أنها ممكنة».

مجلة إنك، 1989



«أعتقد أن التقانة تقرب أجزاء العالم،
وتجمعها معاً، وسوف تستمر في ذلك. هناك
جوانب سلبية لكل ابتكار؛ هناك عواقب غير
مقصودة لكل اختراع. وأشد التقانات التي
رأيتها ضرراً وإيذاء تسمى التلفاز، لكنه جهاز
رائع، حين يقدم أفضل البرامج».

مجلة رولينغ ستون، 2003



حكمة ستيف جوبز التجارية

«أشد الأشياء إثارة اليوم هي وحدات المعلومات والشبكة العنكبوتية العالمية (الويب). مواقع الويب مثيرة لسببين اثنين: أولاً، لأنها موجودة في كل مكان. وسوف توجد نغمة الطلب الهاتفي على الويب في كل مكان. وكل ما هو كلي الوجود مثير للاهتمام. ثانياً، لا أعتقد أن مايكروسوفت ستفكر في طريقة لامتلاكها. وسوف يحدث مزيد من الابتكار الإبداعي في هذا الميدان، ما يوجد حيزاً تغيب عنه هذه السحابة القاتمة من الهيمنة».

مجلة واير، 1996



«بدأ كثير من الناس يشعرون اليوم بأن الحصول على حاسوب شخصي، ولاسيما ذلك القادر على تزويد المستخدم بتجربة إنترنت حيوية ومثيرة في المنزل، مثل جهاز آي ماك، يجسد منفعة جوهرية لهم».

مجلة بيزنيس ويك، 1998

«إذا نظرت إلى ما فعلت في حياتي، لوجدت فيه عنصراً من الديمقراطية. والشبكة العنكبوتية العالمية [الويب] عنصر ديمقراطية لا يصدق. إذ يمكن لشركة صغيرة أن تبدو كبيرة ضخمة على الويب. تنفق الشركات الكبرى مئات الملايين من الدولارات على بناء قنواتها التوزيعية، وسوف تحيد الإنترنت هذه الميزة كلية».

مجلة واير، 1996



«نزع حاسوب آبل 2 طبقة العتماد الصلب [hardware]. فلست في حاجة إلى أن تعرف شيئاً عن العتماد الصلب لتستخدم الحاسوب. أما الخطوة اللاحقة فكانت الانتقال من آبل 2 إلى ماكنتوش، حيث نُزعت طبقة العلم بالحاسوب إذا جاز التعبير. بكلمات أخرى، لست في حاجة إلى أن تكون عالماً بالحاسوب، أو مولعاً به، أو مؤهلاً لاختراق الحواسيب الأخرى لكي تستخدمه».

مجلة إنك، 1989

«نظن أساساً أنك تشاهد التلفاز؛ لكي تدير مفتاح عقلك إلى وضعية الإغلاق، وتعمل على حاسوبك حين تريد أن تديره إلى وضعية التشغيل».

مجلة ماثورلد، 2004



«ما يمكن أن نضعه في حاسوب مقابل ألف دولار لا يقل عن الحد الأقصى من المفاجأة والإثارة والإذهال».

«سوف تعمل الحواسيب نفسها، والبرمجيات على تطوير أسلوب التعلم».

«تطلب الأمر تعليمات بسيطة وساذجة: خذ عددًا، وحاول أن تضيفه إلى هذا العدد، ثم ضع الناتج هنا، واعرف هل هو أكبر من هذا العدد، لكن التنفيذ يتم بسرعة مليون عملية في الثانية مثلاً. وبهذه السرعة تبدو النتيجة سحرية».

شرح قدرات الحواسيب الأولى



«الحاسوب في رأيي أكثر الأدوات المشهودة
التي ابتكرناها إثارة. وهو يعادل الدرجة
لعقولنا».

من كتاب:

Memory and Imagination, New Pathways to the
(1991) Library of Congress

«سوف ترون مزيداً من التحسين
والتطوير - للحاسوب بوصفه خادمًا. لكن
الخطوة اللاحقة ستتمثل في تحول الحاسوب
إلى دليل أو وكيل».

«السبب الأكثر إلحاحًا وراء شراء معظم
الناس لجهاز حاسوب منزلي سيكون ربطه



بشبكات اتصالات على المستوى الوطني.
نحن في المراحل الأولى مما سيجسد اختراقاً
مشهوداً حقاً بالنسبة لغالبية الناس، مثل
الهاتف تماماً».

«يمكن لهذا التقانات أن تجعل الحياة
أيسر وأسهل، وتتيح الاتصال بأشخاص يتعذر
الاتصال بهم لولاها. قد يستطيع والدا طفل
من ذوي الاحتياجات الخاصة الاتصال مع آباء
وأمهات يعانون المشكلة نفسها، أو بمجموعات
الدعم والمؤازرة، أو الحصول على معلومات
طبية، أو آخر الأدوية والعقاقير التجريبية.
ويمكن لهذه الأمور أن تؤثر في الحياة تأثيراً
جذرياً عميقاً. وأنا لا أقلل من قيمتها أو
أهميتها».



الدوافع والبواعث

«أعتقد أنه توجد في داخلي خمسة منتجات
عظيمة أخرى».

مجلة إيستواير، 1986

«لأنني المدير التنفيذي، وأؤمن بإمكانية
إنجازه».

عن السبب الذي اختاره لتجاوز المهندسين الذين
اعتقدوا أن حاسوب آي ماك غير مجدٍ ولا قابل للتنفيذ،
مجلة تايمر، 2005



«كلما أنجزت شيئاً بطريقة مركزة في مدة محددة يجب أن تتخلى عن المجالات الحياتية الأخرى التي يمكن أن تعيش فيها. ينبغي أن تتبنى رؤية نفقية وحيدة الهدف فعلاً إذا أردت إنجاز شيء مهم، ولا سيما إن كنت راغباً في أن تكون مبتكراً لا تاجراً».

مجلة إيستواير، 1986

«نحن آخر الأشخاص القادرين على الإنجاز في هذه الصناعة، لهذا السبب نحن هنا».

«هدفنا هو صنع أفضل الأجهزة في العالم، لا أن نكون الأكبر».

مؤتمر مع المحللين عبر الفيديو، 2010



«يعتمد تكويننا بوصفنا شركة استهلاكية على هذا الزبون الفردي الذي يصوت معنا أو ضدنا. هكذا نفكر. ونعتقد أن وظيفتنا هي تحمل المسؤولية عن تجربة المستخدم برمتها. فإذا لم نرتقِ إلى المستوى المتوقع فاللوم بكل بساطة يقع علينا وحدنا».

«نعتقد أن الزبائن أذكاء، ويريدون منتجات خضعت لتفكير متعمق ومثرو».

«تذكر أننا سنموت هو أفضل طريقة أعرفها لتجنب شرك الخوف من فقدان شيء نملكه. نحن لا نملك شيئاً، ولا حتى ثيابنا. وليس ثمة سبب يدعو إلى عدم الاهتمام بقلوبنا».



«ابذل قصارى جهدك لصنع أفضل منتج ممكن، ولا تتوقف قبل أن تشعر بأنه على أحسن حال. لكن بغض النظر عن التفكير العقلاني، فإن نبضات القلب تتسارع بشدة قبل أن يرى الناس ما أنتجت».

«حتى إذا استمررا في ركوب مخاطرة الفشل، يظنان فنانيين. لقد اعتاد [بوب] ديالان و[بابلو] بيكاسو المخاطرة بالتعرض للفشل على الدوام».

«كان ليوناردو دافنشي فناناً عظيماً وعالمًا كبيراً. وعرف [النحات والرسام الشهير] مايكل أنجلو الكثير عن كيفية تقطيع



الأحجار في المقالع. وأفضل عشرة علماء
حاسوب عرفتهم هم من الموسيقيين».

«أكنّ احتراماً كبيراً للتحسين المتراكم
باطراد، وهذا ما فعلته في حياتي، لكن جذبتني
دوماً التغييرات الأكثر ثورية، لا أعرف لماذا.
ربما لأنها أصعب، وأكثر إجهاداً من الناحية
العاطفية والوجدانية. في العادة، تمر بحقبة
يبلغك فيها الجميع بأنك فشلت فشلاً ذريعاً».



«لا نملك فرصة صنع أشياء عديدة،
ويجب على الكل الامتياز والتفوق فعلاً؛ لأن
هذه هي حياتنا. الحياة وجيزة، عابرة، ثم
تنتهي.. واخترنا جميعاً فعل ذلك في حياتنا.
ومن ثم فإن من الأفضل التفوق والامتياز،
من الأفضل أن نستحق الحياة».

مجلة فورتن

«نريد أن نقف عند نقطة التقاطع بين
الحواسيب والإنسانية».

«لماذا الموسيقى؟ حسناً، نحن نحب
الموسيقى، ومن الممتع دوماً فعل شيء تحبه».

تقديم أول جهاز آي بود، 2001



«نعتقد أن حاسوب ماك سوف يباع بأعداد ضخمة، لكن لم نصنع ماك للآخرين، بل لأنفسنا».

«مازلنا نعمل على الصندوق. نحب الصندوق.. مازلت أقضي كثيراً من وقتي أعمل على حواسيب جديدة، وستظل دوماً المهمة الرئيسية لأبل. لكن تجربة المستخدم هي ما نهتم به، ونحن نوسع التجربة فيما وراء الصندوق عبر الاستخدام الأفضل للإنترنت».

مجلة فورتن، 2000



«أسوأ ما يمكن أن يحدث حين تكبر،
وننمو، ويزداد تأثيرنا في العالم هو أن نغير
قيمنا الجوهرية ونتركها تنحرف. لا يمكن أن
أفعل ذلك. بل أفضل الاستقالة. نحن نتمسك
اليوم بالقيم ذاتها التي تمسكنا بها بالأمس».

حول مسألة هل كان على الشركة أن تتابع القضية
مع موقع مدونة جيزمودو Gizmodo، مؤتمر
المنتجات كلها رقمية، دبي 8، 2010

«هناك مكون وراثي قوي في آبل، يتعلق
باستخدام أحدث التقانات المتقدمة وجعلها
سهلة على الناس».

صحيفة الفارديان، 2005



«وجدت عند عودتي إلى أبل أن صناعتنا
في غيبوبة. وذكرتني الحالة بديترويت في
السبعينيات، حين كانت السيارات الأمريكية
مراكب فوق عجلات».

«يشعر كل واحد هنا بأن اللحظة الراهنة
هي واحدة من لحظات تأثيرنا في المستقبل».

«يقولون: إن عليك أن تتحمس لعملك
وتهواه، وهذا صحيح تمامًا. أما السبب فهو
أنه صعب إلى حد أنك لو لم تتحمس له،
وتهواه فإن أي شخص عقلاني سيتركه،
ويتخلى عنه».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 5، 2007



«أنا مقتنع بأن نصف الفوارق بين رجال الأعمال المغامرين الناجحين والفاشلين يكمن في الدأب والمثابرة والتصميم. النجاح صعب جداً ويتطلب التضحية بجزء كبير من حياتك».

مجلة عالم الحاسوب، جوائز منظمة الأبحاث والتعليم الأمريكية، 1995

«يجب أن تكون حازماً ومتأنياً عند اختيار ما تفعله. فما إن تختار عملاً تهتم به فعلاً، ووجدت أنه يستحق الكد والكبح، تستطيع نسيان كل شيء والبدء بالتنفيذ. ويأتي الإخلاص والمثابرة بصورة طبيعية».

مجلة فورتن، 1998



«لقد بذلت قصارى جهدي هنا. ولا أعتقد
أنني قادر على تقديم المزيد».

مجلة بيزنيس ويك، 1998

«نحن متحمسون لما نفعله».

«من الصعب معرفة هل تهتم هذه
الأنشطة التجارية المبتدئة على الإنترنت
ببناء الشركات أم بالمال. لكن أستطيع التأكيد
على أنها إذا لم تكن تريد بناء شركات فعلاً
فلن تنال بغيتها؛ لأن الميدان صعب، ولا يمكن
الاستمرار دون حماس ومثابرة».

مجلة فورتن، 2000



الميراث

«سيظهر التاريخ أنه يجسد نقطة تحول
في صناعة الموسيقى، معلم مميز بارز. لا
يمكنني المبالغة في أهميته!».

عن جهاز آي بود ومنتج آي تيونز للموسيقى
(على الإنترنت)، مجلة فورتن، 2003

«تصنع [شركة] بيكسار الفن للعصور
كلها. سوف يشاهد الأطفال [فيلم] قصة
دمية في المستقبل. وشركة آبل في سباق
متواصل لتحسين المنتجات باستمرار وتصنر
المنافسين».

مجلة تايم، 1999



«لا يهمني أن أكون أغنى رجل في المقبرة..
ما يهمني هو أن أفكر عند الذهاب إلى السرير
ليلاً بأننا أنجزنا شيئاً مدهشاً ورائعاً».

صحيفة وول ستريت جورنال، 1993

«كانت كل سنة على درجة كبيرة من
النشاط والحيوية والتصميم، وحاشدة
بالمشكلات، والنجاحات، والتجارب المفيدة،
والخبرات الإنسانية بحيث تصبح السنة عمراً
بأكمله في شركة آبل».

«بيكسار هي أكثر الشركات الإبداعية
تقدمًا تقنيًا؛ أما آبل فهي أكثر الشركات
التقنية تقدمًا إبداعياً»

مجلة فورتن، 2005



«لهذا أعشق ما فعله - نحن نصنع هذه
الأدوات، وهي تفاجئنا وتدهشنا باستمرار».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي 5، 2007

«كنا نحلم بهذا. والآن سوف نبنيه، وهذا
أمر عظيم».

خطاب افتتاحي أمام مؤتمر مطوري شركة آبل
في العالم، 2004

«ليس من الضروري أن تغير الأشياء في
العالم لكي تعد مهمة».

مجلة واير، 2006



«لا، لا نعلم إلى أين يقودنا ذلك. نعرف فقط أن هناك شيئاً أكبر بكثير من أي واحد منا هنا».

«تسير آبل فعلاً على إيقاع مختلف. اعتدت القول: إن على الشركة أن تكون 'سوني' هذا الميدان، لكن في الواقع أعتقد أنها يجب أن تكون آبل هذا الميدان».

بيزنيس ويك، 1998

«نحن مذنبون بتهمة ارتكاب أخطاء، إذ لم يفعل ذلك أحد قبلنا قط».

عن سياسة متجر آبل، آب ستور، مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 8، 2010



«أبل شركة تساوي ثلاثين مليار دولار،
ومع ذلك تصنع أقل من ثلاثين منتجاً رئيساً.
ولا أظن أن هذه الحالة معروفة من قبل.»

«إذا خرجت إلى الشارع، وسألت الناس
عن المشكلة في حواسيب هذه الأيام فسوف
يقولون لك: إنها معقدة فعلاً، فيها عدد
هائل من الأشرطة تأتي من الخلف، فضلاً
عن الضجيج الذي تصدره، وحجمها الكبير،
ومنظرها البشع، بينما يتطلب الدخول إلى
الإنترنت وقتاً طويلاً يصيب المستخدم بالملل.
ولذلك كله حاولنا شروع بحل هذه المشكلات
عبر منتجات مثل حاسوب آي ماك.»

محطة سي إن إيه، 1999



«تجربة شراء حاسوب ماك وتجربة امتلاكه
تجعلانه أفضل منتج عرفته في حياتي».

سي إن بي سي، 2006

«تطلب منا صنع حاسوب نيكست ثلاث
سنين. ولو منحنا الزبائن ما قالوا: إنهم
يريدونه لصنعنا حاسوباً يسعدهم مدة سنة
بعد استفتاء رأيهم - لا جهازاً يريدونه الآن».

«الابتكار ذاته، والهندسة ذاتها، والموهبة
ذاتها طبقت حيث لا نواجه مشكلة مع حقيقة أن
مايكروسوفت تتمتع بهذا الاحتكار، والازدهار!
نحن نملك 75% من الحصة السوقية».

عن نجاح جهاز آي بود



«لا أعتقد أن بعضهم يحملون مسؤولية خاصة لمجرد أنهم فعلوا شيئاً يعجب الآخرين أو لا يعجبهم. أحسب أن الأعمال تتحدث عن نفسها».

منظمة الأبحاث والتعليم الأمريكية، 1995

«حصّة آبل في السوق أكبر من حصّة بي إم دبليو أو مرسيدس أو بورشه في سوق السيارات. فما هو الخطأ في التحول إلى بي إم دبليو أو مرسيدس؟».

«سئلت كثيراً عن سبب ولاء زبائن آبل إلى هذه الدرجة؟ في الحقيقة لا يكمن السبب في انتمائهم إلى طائفة ماكنتوش! فهذا سخف».



«أنا فخور بما لم نفعله مثل فخري بما
نفعله».

مجلة بيزنيس ويك

«معظم الناس لا يعرفون كيف يعمل
جهاز نقل السرعة الأوتوماتيكي، لكنهم
يعرفون قيادة السيارة. ولست مضطراً
لدراسة الفيزياء كي تفهم قوانين الحركة،
وتقود السيارة، ولا لفهم أي من هذه التقانات
لتستخدم حاسوب ماكنتوش».

«الآن، نحن نبيع أكثر من خمسة ملايين
أغنية في اليوم. هل تصدقون ذلك؟ أي 58
أغنية كل ثانية من كل دقيقة من كل ساعة
من اليوم».



«إذا دعونا نتوقف عن استعمال أقلام ستايلوس. سوف نستخدم أفضل جهاز مؤشر في العالم. جهاز ولدنا كلنا معه -مع عشرة منه. سوف نستخدم أصابعنا. سوف نلمس هذه بأصابعنا. وقد ابتكرنا تقانة جديدة تسمى اللمس المتعدد، وهذه ظاهرة مشهودة. تعمل كالسحر».

«كان بيكاسو يقول: الفنان الجيد ينسخ، والفنان العظيم يسرق. لم نشعر يوماً بالخجل من سرقة الأفكار العظيمة.. وأعتقد أن جزءاً مما جعل حاسوب ماكنتوش جهازاً عظيماً أن المهندسين الذي عملوا عليه كانوا من الموسيقيين، والشعراء، والفنانين، وعلماء الحيوان، والمؤرخين الذين صادف أن كانوا أفضل علماء الحاسوب في العالم».

مقابلة شخصية، 1994



«لا يوجد شيء يمتع يومي، ويملؤه بالإثارة
مثل تلقي رسالة بالبريد الإلكتروني من
شخص من مكان ما من العالم ابتاع للتو جهاز
آي بود في بريطانيا، ويبلغني قصة عن روعة
المنتج المذهل الذي لم يحضر إلى الوطن مثله في
حياته. هذا ما يمدني بالقوة على الاستمرار».

«تصنع آبل منتجات عديدة، عشرة كل سنة؛
وإذا حسبت المنتجات الثانوية ربما يصل العدد
إلى مئة. أما بيكسار فتسعى إلى إنتاج واحد في
السنة. لكن من منظور معاكس سوف تظل
منتجات بيكسار تستخدم بعد خمسين سنة من
الآن، بينما لا أظن أنك ستستخدم منتجاً طرحته
آبل في السوق هذا العام بعد خمسين سنة».

مجلة تاير، 1999



«لقد دمر جون سكوللي [شركة] آبل،
دمرها بنقل جملة من القيم إلى قمتها الإدارية
التي كانت فاسدة ومفسدة لبعض من المديرين
في أعلى المراتب، وطرد بعض الذين اتصفوا
بالنزاهة، وجلب أشخاص أكثر فساداً حصلوا
معاً على عشرات الملايين من الدولارات،
واهتموا بأمجادهم وثرواتهم الخاصة أكثر من
اهتمامهم ببناء آبل في المقام الأول التي كانت
تصنع حواسيب عظيمة؛ ليستخدمها الناس».

مجلة عالم الحاسوب، جوائز منظمة الأبحاث
والتعليم الأمريكية، 1995

«لقد تفحصنا نظام التشغيل بدقة، وقمنا
بمعاينة كل شيء، وسألنا كيف نبسط [هذا
الجهاز] ونجعله أكثر قوة في الوقت ذاته».



«جعلنا الأزرار على الشاشة تبدو جذابة،
بحيث تغريك بلعقتها».

مجلة فورتن، 2000

«انقر. فيديو الصوت. إنه مذهل».

خطاب افتتاحي في مؤتمر ماثورلد (عالم
مالك)، 2006

«... أعظم يوم في حياتي كان اليوم الذي
عرضنا فيه حاسوب ماكنتوش».

مجلة إيسواير، 1986



الحياة

«أنا مستعد لتقايسة التقانة التي أملكها
كلها مقابل أصيل يوم أقضيه مع سقراط».

مجلة نيوزويك، 2001

«زمنك محدود؛ لذلك لا تضيعه في العيش
حياة الآخرين.. لا تدع ضجيج آرائهم يخنق
صوتك الداخلي. والأهم، امتلك الشجاعة
للاهتمام بقلبك وفطرتك السليمة. فهما
يعرفان ماذا تريد أن تكون حقاً».

خطاب المباشرة في جامعة ستانفورد، 2005



«أمتع لك أن تكون قرصاناً من أن تنضم
إلى البحرية».

من كتاب:

Odyssey: Pepsi to Apple، 1982

«يمكن أن تعرف الكثير عن شخص من
معرفة أبطاله».

مجلة بيزنيس ويك، 2004

«الذين يبلغ بهم الجنون حد الظن
بقدرتهم على تغيير العالم هم الذين
يغيرونه».

«فكر بأسلوب مختلف»، فيلم فيديو ترويجي

لشركة آبل، 1997



«أنا الشخص الوحيد الذي عرفته قد خسر
ربع مليار دولار في سنة واحدة.. هذا أمر مفيد
لبناء الشخصية».

من كتاب أوين لينزماير:

The Definitive History of ,2,0 Apple Confidential
(2004) the World's Most Colorful Company

«في بعض الأحيان تضربك الحياة بحجر
على أم رأسك. لا تفقد الثقة والإيمان».

«أحاول فقط أن أكون والدًا طيبًا معهم،
كما كان أبي معي. أفكر في ذلك كل يوم في
حياتي».

عن تربية أطفاله، صحيفة نيويورك تايمز، 1997



«أحصل على خمسين سنتاً مقابل الظهور،
أما الخمسون الباقية فتعتمد على أدائي في
العرض».

اجتماع لحملة أسهم شركة آبل، 2007، حول
راتبه السنوي الذي يبلغ دولاراً واحداً

«لا يوجد سبب يمنعك من الاهتداء
بقلبك».

«بلغت قيمة ثروتي مليون دولار، حين كنت
في الثالثة والعشرين من العمر، وأكثر من
عشرة ملايين في الرابعة والعشرين، وأكثر من
مئة مليون في الخامسة والعشرين، ولم يكن
ذلك كله مهماً؛ لأنني لم أعمل من أجل المال».

«انتصار الحمقى»، 1996



«الطريقة الوحيدة لإنجاز عمل عظيم هي أن تحب عملك. فإذا لم تجده بعد، تابع البحث. لا تهدأ ولا تستكن. ومثلما هي الحال مع كل الأمور المتعلقة بالقلب، سوف تعلم عندما تجده».

خطاب المباشرة في جامعة ستانفورد، 2005

«أفكر في معظم أمور الحياة بوصفها أغنية لبوب ديلان أو فرقة البيتلز».

مؤتمر المنتجات كلها رقمية، دبي، 5، 2007

«أنا متفائل بمعنى الاعتقاد بأن البشر جنس يتميز بالنبيل والشرف، وبعضهم أذكاء فعلاً. وأتبنى رأياً مغالياً في التفاوض عن



الأفراد. فبوصفهم أفراداً يتأصل فيهم الخير
والصلاح. لكن رأيي فيهم أكثر تشاؤماً، حين
يكونون جماعات».

مجلة واير، 1996

«هذا واحد من الأشياء التي برزت بوضوح
من هذه التجربة برمتها. أدركت أنني أحب
حياتي. فعلاً وحقاً، فلدي أعظم عائلة في
العالم، ولدي عملي. معظم حياتي تنحصر
فيهما. فأنا لا أقيم علاقات اجتماعية واسعة،
ولا أحضر المؤتمرات. أحب عائلتي، وأحب إدارة
[شركة] آبل، وأحب [شركة] بيكسار. وعلني
القيام بذلك كله. أنا إنسان محظوظ جداً».

حول التعايش مع السرطان، مجلة بيزنيس وويك،

2004



«لا يمكنك وصل النقاط، وأنت تنظر إلى الأمام؛ بل عليك النظر إلى الوراء. لذلك، يجب أن تتيقن أن النقاط سوف تتصل نوعاً ما في مستقبلك. يجب أن تثق بشيء ما، شجاعتك، حياتك، مصيرك، قدرك.. لم تخذلني هذه المقاربة قط، وهي التي أحدثت الفارق المهم في حياتي».

خطاب المباشرة في جامعة ستانفورد، 2005

«معظم ما تعثرت فيه، وأنا أتبع فضولي وحدسي تبين فيما بعد أن أهميته لا تقدر بثمن».



«تعني الفرص المتساوية في نظري التعليم
المتقدم أكثر من أي شيء آخر».

«لا أفكر كثيرًا في وقتي في الحياة. أنهض
من السرير صباحًا، وأبدأ نهارًا جديدًا».

«فكر بالأمس، واحلم بالمستقبل، لكن عش
الحاضر».

«أنا آسف، إنها الحقيقة. فحين ترزق
بأولاد تتغير نظرتك إلى هذه الأشياء. نحن
نولد، ونعيش وهلة عابرة، ثم نموت. هذا
يحدث منذ الأزل. والتقانة لا تغير الكثير، بل
لا تغير شيئًا».

مجلة واير، 1996



«لم أكتشف الحقيقة آنذاك، لكن تبين أن الطرد من [شركة] آبل كان أفضل شيء حدث لي، إذ أزاح عن كاهلي عبء النجاح الثقيل وحل محله نشاط المبتدئ وحماسه مرة أخرى، وتراجعت الثقة الأكيدة بكل شيء. لقد حررتني لكي أدخل أكثر المراحل إبداعاً في حياتي».

خطاب المباشرة في جامعة ستانفورد، 2005

«أعتقد أن الوقت الحر هو أثمان الموارد التي نملكها كلنا هذه الأيام».

محطة إيه بي سي نيوز، 2005

«سأظل دوماً على اتصال بشركة آبل».

مجلة بلاي بوي، 1985



«الحقيقة التي يتعذر تجنبها هي: لم أرجع إلى أبل لجني ثروة. كنت محظوظاً جداً في حياتي، وجمعت واحدة. ففي الخامسة والعشرين بلغ صافي قيمة ثروتني مئة مليون دولار تقريباً. وقررت آنذاك ألا أتركها تدمر حياتي. وليس ثمة طريقة أستطيع عبرها إنفاقها كلها، ولا أنظر إلى الثروة بوصفها عاملاً يثبت ذكائي، ويؤكدته».

«تتمثل ردة فعلي الرئيسة على مسألة المال والثروة هذه في كونها هزلية، مع كل الانتباه الذي تركز عليها؛ لأن من الصعب اعتبارها أكثر الأحداث تميزاً بالقيمة أو نفاذ البصيرة في حياتي».

مجلة بلاي بوي، 1985



«أشعر بقلق شديد حين أرى ما يحدث في بلادنا، التي تعد من نواح عديدة أسعد مكان في العالم. إذ لا يبدو متحمسين لجعلها مكاناً أفضل حالاً لأولادنا».

مجلة واير، 1996

«لا تعتمد هويتي الذاتية على كوني رجل أعمال، على الرغم من إدراكي أن هذا هو عملي. وأفكر في نفسي بوصفي فرداً صنع أشياء متقنة. أحب صنع الأشياء المتقنة. أحب صنع الأدوات المفيدة للناس».

مجلة إيستواير، 1986



«أشعر بأني تعرضت للكلمة قوية في
البطن. أنا في الثلاثين من العمر، وأريد
فرصة تتيح لي الاستمرار في الابتكار والإبداع.
أعرف بوجود حاسوب عظيم آخر على الأقل
جاهز في ذهني. وشركة آبل لن تمنحني فرصة
لتحويله إلى حقيقة واقعة.»

مجلة بلاي بوي، 1987

«قلت دومًا: إذا أتى يوم لن أتمكن فيه من
أداء واجباتي وتلبية توقعاتي بوصفي مديرًا
تنفيذيًا في آبل، فسأكون أول من يعلمكم.
ولسوء الحظ، أتى هذا اليوم.»

مذكرة إلى موظفي آبل، 2011



«لا يريد أحد أن يموت. حتى الذين
يحلمون بالجنة لا يريدون الموت للوصول
إليها. ومع ذلك فإن الموت هو الوجهة التي
نشترك في التوجه إليها كلنا. لم ينجُ من الموت
أحد. وهذا كما يجب أن يكون؛ لأن الموت على
الأرجح هو أفضل ابتكار مضرد أبدعته الحياة».

خطاب المباشرة في جامعة ستانفورد، 2005

«وثمة شيء آخر...».



عبارة كثيراً ما أستعملها للكشف عن منتج جديد قرب نهاية عروض آبل.

«هل تتذكرون 'دليل الأرض الشامل'؟
ضمت آخر نسخة صورة على الغلاف الأخير
لدرب ريفي ناء، ربما تجد نفسك عليه بعد
أن تركب سيارة عابرة في ولاية أوريجون.
كانت الصورة جميلة، والكتابة المرافقة شدت
انتباهي فعلاً: 'فليتبق جائعاً وغبياً'. لم تكن
إعلاناً دعائياً لأي شيء بل مجرد واحدة من
عبارات ستيوارت براند العميقة الحكيمة.
'فليتبق جائعاً وغبياً'».

مجلة فورتن، 1998

